

Lohnunternehmer Heiner Hoogen, Alpen:

Auch mal quer denken

Heiner Hoogen startete 1994 mit einem Case Magnum und einer Tieffräse als Lohnunternehmer. Die ersten zwei Jahre arbeitete er alleine. Der 33-jährige beschäftigt jetzt 30 Mitarbeiter und operiert bundesweit. profi-Redakteur Henk Beunk sprach mit dem Lohnunternehmer über die Voraussetzungen für Erfolg, die Risiken eines schnellen Wachstums und den Einfluss von Spargel.



Heiner Hoogen: „Wenn neue Kunden sich aus Qualitätsgründen und nicht wegen niedriger Preise selbst melden, dann hat man doch schon etwas erreicht.“

Heiner Hoogen wollte, als er 1994 seine Ausbildung beendete, eigentlich beim örtlichen Case-Händler anfangen: rein aus Liebe zur Technik. Doch dann kam alles anders: Hoogens Eltern bauen Spargel an. Und Spargel braucht bekanntlich eine tiefe Lockerung, bevor er gepflanzt werden kann. Hoogen erkannte die Marktlücke und hatte den Mut, mehr als 200 000 DM in einen Tiefenlockerer einschließlich Tieflader zu investieren. Und damit nahm der Erfolg seinen Lauf. Mit Hilfe von Studienfreunden, die oft über Nacht den Tieflader fuhren, während Hoogen auf dem Beifahrersitz schlief, erarbeitete sich der damals 27-jährige einen Platz im Tiefenlockerungsgeschäft.

Hoogen dazu: „Ich habe bundesweit Anzeigen aufgegeben und natürlich auch mal über den Preis gekämpft, um einen Kunden für mich zu gewinnen. Aber Qualität und Beratung bleiben dauerhaft hängen. Die Kunden aus den ersten zwei Jahren – egal ob in Bayern oder in Ost-Deutschland – rufen jetzt noch immer an, wenn sie ihr Spargel-Geschäft erweitern wollen.“

Ein Mitarbeiter der Firma Hoogen bei der Rekultivierung einer Steinkohlenhalde in der Nähe von Nottingham in England. Der Schlepper ist ein New Holland G 240. Die Tieffräse Typ 90 von Imants arbeitet bis zu 120 cm tief.



Heiner Hoogens Aktivitäten fingen 1994 mit einer Fräse zur Tiefenlockerung von Spargelböden an. Jetzt besitzt er über 60 solcher Geräte und 20 Schlepper mit mehr als 185 PS.



Heiner Hoogen vor dem elterlichen Hof: „Wenn man die Augen offen hält und bereit ist zuzuhören, liegen überall neue Chancen, auch in der Landwirtschaft.“
Fotos: Beunk

Zwei Jahre lang arbeitete Hoogen mehr als 16 Stunden am Tag, bis er 1996 seinen ersten Mitarbeiter einstellte. Und von da an ging es weiter steil nach oben. Über öffentliche Ausschreibungen erhielt das Lohnunternehmen Hoogen Aufträge zur Rekultivierung von Pipeline-Trassen, die beim Bau von Öl- und Erdgasleitungen stark verdichtet wurden. Dieser „Nebenerwerb“ war für Hoogen der erste Schritt weg vom rein landwirtschaftlichen Bereich.

Von Anfang an war Hoogen klar, dass er als **Spezialist sein Brot verdienen muss**. Den Preiskampf zwischen den vielen landwirtschaftlichen Lohnunternehmen wollte er nicht mitmachen: „Oft wird da zu Preisen gearbeitet, die gerade die Festkosten der Maschinen und die Personalkosten decken. Verdienen und Reserven anlegen kann man dabei nur, wenn die Maschinen Tag und Nacht laufen. Das kann nicht das Ziel eines Unternehmens sein.“

Das rasante betriebliche Wachstum ist dem Hoogen-Hof an der Bundesstraße 58 zwischen Wesel und Geldern anzusehen: überall Maschinen, die Anordnung nicht immer überschaubar und nur wenig unter Dach. Heiner Hoogen ist sich bewusst, dass das nicht den Eindruck eines professionellen Unternehmens hinterlässt. Deshalb ist eine neue Halle in Planung, der Bau kann sich allerdings noch hinziehen.

Denn der Unternehmer muss bei seinen Ausgaben Prioritäten setzen: In Hoogens Zweigniederlassung in Senftenberg, nahe der polnischen Grenze, war eine neue Halle notwendiger.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht kann der Hallenbau in Alpen ebenfalls warten. Denn die Kosten eventueller Wetterschäden sind bei Bodenbearbeitungsgeräten bedeutend niedriger als die Kosten einer Halle. Heiner Hoogen versucht also ständig, seine Kosten gering zu halten. Andererseits weiß er aber: Das Auge des Kunden entscheidet mit! Trotzdem steht 'low cost' für Hoogen im Vordergrund.

Einen völlig gegensätzlichen Eindruck zum „draußen“ vermitteln die Büros, in denen

Hoogen und zwei Bürokräfte arbeiten. Hier liegen farbige Prospekte zu den angebotenen Dienstleistungen der Firma Hoogen aus. Die Buchführung und die Planung der Aufträge sind perfekt organisiert.

Die Mitarbeiter arbeiten oft außerhalb Deutschlands und sind dann mehrere Tage unterwegs. Mit einer guten Planung lässt sich manche Leerfahrt mit einem Tieflader einsparen. „Hier könnte das Programm Agrolog-Planning von Agrocom hilfreich sein, aber das steht noch in den Anfängen.“ Hoogen setzt auf das Engagement seiner Mitarbeiter, indem er ihnen viel Verantwortung gibt und sie überdurchschnittlich bezahlt. Ein zweiter Mann in der Geschäftsführung unterstützt ihn bei der Betriebsleitung.

Heiner Hoogens strategische Planung sieht ein Wachstum bis maximal 35 Mitarbeiter vor. Wenn mehr Aufträge reinkommen, sollen diese an Subunternehmer vergeben werden. So kann Hoogen Geld verdienen und dabei selbst die „Spinne im Netz“ bleiben: Wenn man zu groß wird, verliert man den direkten Bezug zum Personal und zu den Kunden. Inzwischen erzielt das Lohnunternehmen Hoogen nur noch 20 Prozent seines Umsatzes in der Bodenvorbereitung für Spargel. Der weitaus größte Umsatz stammt aus Aufträgen von Industriekunden. Ein wichtiges und neues Aufgabenfeld ist für Hoogen momentan auch der Deichbau.

Sechs Agraringenieure und zwei Geografen sorgen im Team von Heiner Hoogen für **Qualität und damit für Erfolg**. Die Zusammenarbeit mit Kollegen ist eine gute Möglichkeit, Maschinen auszulasten. Aber Heiner Hoogen stellt immer wieder fest – speziell in der Landwirtschaft – dass die Selbstständigkeit offensichtlich höher eingestuft wird als das Ziel, Geld zu verdienen.

Ein großer Unsicherheitsfaktor für seinen spezialisierten Betrieb ist ein nasser Sommer wie 1998, wenn man wochenlang überhaupt nichts machen kann. Dann hilft auch eine überregionale Tätigkeit nicht. Gewöhnen musste Hoogen sich erst an sehr große Aufträge, bei denen monatelang vorfinanziert werden soll. Solche Aufträge nimmt er nur an, wenn er vertraglich eine gestaffelte und frühzeitige Bezahlung einhandeln kann. Als seine stärkste Leistung sieht Hoogen die Fähigkeit, rationell und methodisch zu denken, und wenn nötig, auch mal quer. „Dafür muss man vor allem viel lesen, speziell in Blättern, die sich nicht direkt auf den eigenen Bereich beziehen.“ Und eine Portion Mut gehört auch dazu, seinen Betrieb zum Beispiel auf der Agritechnica vorzustellen.



Das Logo mit dem Schmetterling wurde von einer Bekannten entworfen und soll das umweltschonende Image von Hoogens Betrieb nach außen tragen.

Selbstfahrender Maschinenpark

- 20 Schlepper über 185 PS
(Case, Fendt, JCB, New Holland)
- 4 Raupen (Komatsu, Liebherr)
- 7 Raupenbagger
(Atlas, Komatsu, Liebherr)
- 4 Lkw mit Tieflader

„Das Internet wird zunehmend wichtiger als Marktplatz für Nachfrage und Angebot, auch für Lohnunternehmer.“